

# L'Àrea Financera reforça la cartera de serveis bancaris per a metges amb nous acords amb BBVA i Fibanc

**RICARD MONTES,**  
director de MED1

**ALBERT LLUCH,**  
conseller-director general  
del Grup MED

**Aquests objectius d'ampliació i millora de serveis, que augmenten de forma evident les possibilitats que es posen a disposició dels metges, s'ofereixen gràcies als acords reforçats a través de dues de les empreses del Grup MED (Med SASA i Med One) amb els dos principals proveïdors bancaris del col·lectiu mèdic a Catalunya, Fibanc-Mediolanum i el BBVA**

**A**ans de presentar les xifres de serveis, productes i clients de l'Àrea Financera, cal esmentar el reforçament que, en benefici dels metges col·legiats i les seves famílies, han experimentat els serveis bancaris que s'ofereixen des del Col·legi durant l'any 2007.

El profund coneixement de les necessitats que tenen els metges i llurs famílies –també en el vessant dels serveis bancaris–, que el Grup MED ha anat analitzant, va possibilitar que durant l'any 2007 s'impulsés un reforçament de l'acord que històricament ja existia amb el BBVA. L'objectiu era i és evident: complementar al màxim tota la cartera de serveis de tipus bancari que ja estaven oferint Fibanc-Mediolanum i el mateix BBVA.

Així doncs, a banda de potenciar els productes i serveis que ja oferia Fibanc-Mediolanum, s'ha ampliat el marc d'actuació amb productes i serveis del BBVA, que totes dues entitats han desenvolupat al màxim, i s'han posat a l'abast d'un gran nombre de col·legiats.

Aquest nou marc de doble proveïdor té com a primer i bàsic objectiu oferir uns avantatges preferents, exclusius i d'alt valor afegit al col·lectiu mèdic i sanitari català, i posa al seu abast tota l'oferta de productes i serveis que puguin arribar a necessitar. Això vol dir tant des d'un vessant genèric i universal, com d'un vessant més específic i segmentat, partint de les característiques tant professionals com personals del metge col·legiat.

Per exemple, el metge jove que inicia l'exercici professional; la metgessa que combina l'activitat pública amb el consultori privat; el metge nascut a l'estranger; el metge gran que comença a preparar el seu futur sense exercici, o d'altres situacions.

Aquests objectius d'ampliació i millora de serveis, que augmenten de forma evident les possibilitats que es posen a disposició dels metges, s'ofereixen gràcies als acords reforçats a través de dues de les empreses del Grup MED (Med Sasa i Med One) amb els dos principals proveïdors bancaris del col·lectiu mèdic a Catalunya, Fibanc-Mediolanum i el BBVA.

La màxima garantia per als metges continua sent que l'assessorament i el seguiment individualitzat de les necessitats i respostes financeres és responsabilitat del conjunt d'assessors financers especialitzats que el Grup MED posa a disposició de tots els col·legiats, amb un

coneixement molt profund de les necessitats i les solucions financeres adients per a cada client metge i amb la formació adient.

## Productes d'estalvi

En el transcurs de l'any 2007 s'ha incrementat el passiu que els col·legiats tenen dipositat en comptes corrents o imposicions a termini dels nostres proveïdors (especialment, Fibanc-Mediolanum i BBVA) d'un 9,92 %, passant d'una xifra de 84,7 milions d'euros a 93,1 milions d'euros.

Un altre producte que permet l'estalvi, però en aquest cas a més llarg termini, són els plans de pensions. També hi ha hagut un increment respecte de l'any 2006, passant de 35,5 a 36,2 milions d'euros. Les rendibilitats sostingudes els darrers anys del Mediplan Pla de Pensions i l'oferta de plans de pensions garantits, van fer que tornéssim a gaudir de la confiança dels ja clients i d'alguns de nous.

## Productes de finançament

Quant als productes de finançament oferts pels nostres proveïdors bancaris, en els quals destaquen els préstecs personals, els préstecs hipotecaris i les pòlisses de crèdit, s'ha passat d'instrumentalitzar operacions per un import de 28,02 milions d'euros a 24,7 milions d'euros, decrement causat primordialment per la contracció de la demanda d'aquest tipus de productes (el descens en la compravenda d'habitatges es va començar a notar en la segona part de l'any 2007) i no pas per canvis, l'aprovació d'operacions o de manca de liquiditat de les entitats amb les quals treballem.

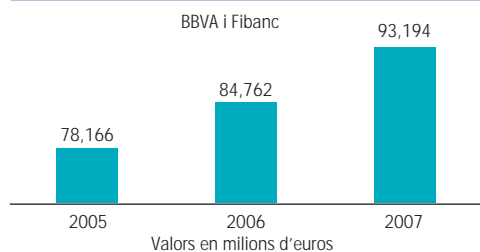
## Serveis bancaris

Amb Fibanc s'ha continuat incrementant el nombre de targetes Visa Affinity COMB, fins a arribar a 658, i fins a 809 en Visa Electron o de dèbit. Pel que fa al passiu, es va comercialitzar un producte que permetia assolir una rendibilitat en dipòsits a sis mesos del 6 % TAE, en combinar-lo de forma proporcional amb un producte gestionat (Fons, SICAV, etc.). Pel que fa a l'actiu, es va continuar amb una política de tipus d'interès molt ajustada, la qual va fer que els préstecs es fessin a una mitjana d'euríbor més 1,5 %.

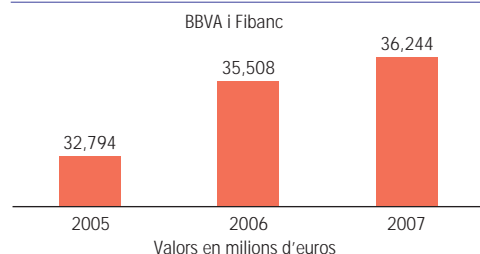
Amb el BBVA, s'ha dut a terme la confecció d'un compte corrent totalment gratuït, dissenyat especialment per al col·lectiu mèdic: el compte corrent "Med1 de BBVA". Aquest compte, igual que el compte corrent de Fibanc, té la particularitat que tots els serveis que engloba són gratuïts i que es pot contractar només a l'oficina del BBVA del COMB, el que el fa únic i exclusiu.

En segon lloc, s'ha dut a terme el treball per poder disposar en el transcurs del 2008 de la nova targeta Affinity del COMB, amb xip criptogràfic i la signatura digital incorporada. Aquesta targeta serà una de les més avançades del mercat financer i permetrà, de forma conjunta, un ús financer i de crèdit amb la signatura digital. ●

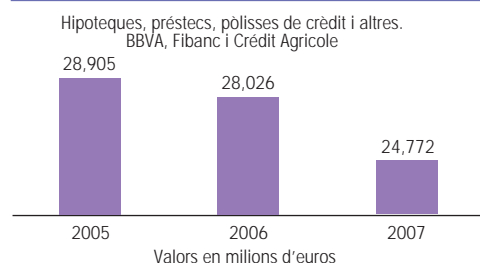
## Comptes corrents i imposicions a termini fix



## Plans de pensions



## Volum en actiu



Font: Àrea Financera. Grup MED.